

СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ

От возражения — к сделке: пошаговая система ВПИО

Метод работы с возражениями, который превращает «нет» в «да» через структурированный диалог

Герман Юн

основатель программы "СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ"

2004-2026 ГОД



ГЕРМАН ЮН

основатель программы "СЕКРЕТЫ КОРПОРАЦИИ"

700+ млн ₽

Помог заработать дополнительной прибыли клиентам

35 лет

Весь опыт посвящен реальному бизнесу и реорганизациям компаний

16 отраслей

Работал с командами до 2000 сотрудников и компаниями до 5 млрд

Что такое ВПИО?



Метод ВПИО — это не заученные фразы и не «психологические манипуляции». Это структура диалога, в которой вы работаете не против возражения, а с ним.

Вместо того чтобы давить — вы слышите. Вместо того чтобы спорить — вы уточняете. Вместо того чтобы оправдываться — вы разворачиваете разговор в свою пользу.



В

Выслушать



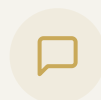
П

Принять



И

Исследовать



О

Ответить

Почему это работает?

70% успеха в работе с возражениями — это не «что вы говорите», а как вы слушаете.

Большинство продавцов реагируют на возражения автоматически: либо перебивают, либо спорят, либо впадают в оправдания. Клиент чувствует напряжение и закрывается.

- ✓ Снижает сопротивление клиента
- ✓ Создаёт ощущение внимания и уважения
- ✓ Даёт вам возможность получить больше информации
- ✓ Позволяет найти настоящую причину «нет» и устранить её



В — Выслушать

Цель:

Не перебивать, не спорить, а позволить клиенту высказаться до конца. Когда человек говорит — он чувствует себя понятым. А когда чувствует себя понятым — начинает доверять.

Что делать:

- ✓ Слушайте до конца, не перебивайте
- ✓ Используйте технику активного слушания: кивки, паузы, короткие подтверждения («да», «понял», «я вас услышал»)
- ✓ Записывайте ключевые слова и фразы клиента

✗ Ошибка:

Вы начали отвечать, когда клиент ещё не закончил. Он воспринял это как давление.



Goal: Don't interrupt, don't argue. Let the client finish. When a person speaks,

they feel understood. When understood, they begin to trust.

Этап 2

П — Принять



Цель:

Показать, что вы понимаете точку зрения клиента и не собираетесь её оспаривать.

Никто не любит, когда его поправляют или спорят с ним. Даже если он неправ — сначала его нужно принять. Это правило, которое защищает и клиента, и продавца от давления и раздражения.

Что говорить:

«Я понимаю, почему вы так думаете»

«Спасибо, что так честно сказали»

«Логично, я бы тоже на вашем месте так подумал»

Это не поддакивание. Это эмпатия в формате делового диалога.

Этап 3

И — Исследовать

Цель:

Выяснить, что стоит за возражением. Часто «дорого» — это не про цену, а про недоверие или непонимание выгоды.

Как исследовать:

Задавайте уточняющие вопросы:

«Правильно ли я понял, что главный вопрос — это...?»

«Что для вас сейчас важнее всего?»

«Что мешает принять решение?»

Этап 4

О — Ответить

Цель:

Дать аргументированный ответ, основанный на том, что вы узнали на предыдущих этапах.

Принципы ответа:

- ✓ Используйте слова клиента в своём ответе
- ✓ Отвечайте на реальное возражение, а не на поверхностное
- ✓ Приводите конкретные примеры и факты
- ✓ Предлагайте решение, а не оправдание

Хороший ответ — это не контраргумент. Это мост между сомнением клиента и вашим решением.

3 ошибки, которые убивают продажу

⊗ Перебиваете клиента на первой фразе

⊗ Спорите и пытаетесь доказать, что он неправ

⊗ Отвечаете до того, как поняли суть

⊗ Не фиксируете аргументы клиента

⊗ Давите вместо того, чтобы уточнять

Практика: отработка ВПИО

Задание 1:

Соберите 10 типовых возражений ваших клиентов. Для каждого — напишите:

- Фраза клиента
- Что вы скажете на этапе «П»
- Какой вопрос зададите на «И»
- Как сформулируете ответ на «О»

Задание 2:

Отработайте эти диалоги в паре. Один — продавец, второй — клиент. Потом меняйтесь.

Метод ВПИО — это не техника продаж, это способ думать и слышать. Чем лучше вы научитесь сначала слушать и уточнять, тем реже вам придётся бороться.

Возражения — это не атака.

Это знак, что клиент всё ещё с вами и хочет разобраться. А значит — у вас есть шанс.

Сильная и системная команда — это основа любого успешного бизнеса.

Желаю успехов и роста в вашем деле!

Герман Юн
Основатель "Секреты Корпораций"

Хотите внедрить этот алгоритм в своей компании?

Начните с первого шага — без рисков и обязательств

МЯГКИЙ ВХОД




50 000 ₽

3 недели работы. Полный доступ. Полный возврат, если методика «не ваша».

 **Забронировать место**

 В подарок чек-лист после диагностики

Бизнесу часто сложно принять решение о серьёзном внедрении. Поэтому я сделал формат, который даёт возможность:

-  увидеть, как на самом деле работает система
-  ощутить первые изменения в управлении уже через 3 недели
-  принять решение осознанно

Без давления. Без обязательств. С гарантией возврата в течение 3 недель.

Вы проходите первый месяц программы:

1

Мышление управленца

Переход от «делаю сам» к «управляю процессом»

2

Команда и структура

Правильные роли, зоны ответственности

3

Управление процессами

Ежедневный порядок: планёрки, задачи, отчёты

4

Масштабирование

Как расти так, чтобы компания не разваливалась



Рост интенсивности работы команды на 50-70%



Уменьшение хаоса и «ручного управления»



Ясность: что работает, а что сливает деньги



Первые изменения в продажах и операционке

Если не подходит — верну деньги.

Если подходит — выбираете глубину дальнейшей работы.